

EMPRESAS Y NEGOCIOS



Escuela de Negocios y
Economía PUCV

Opinión



Eduardo Cartagena Nova
Director Escuela de Negocios
y Economía PUCV

El "tejo pasado"

Hace algunas semanas el Presidente de la República ingresó el proyecto de reforma previsional al Congreso, tal como lo hicieron sus dos antecesores, con las mejores intenciones.

Presentando múltiples iniciativas para negociarlas en el Parlamento, recurriendo como estrategia negociadora al antiguo "tejo pasado" o planteamientos que van más allá de lo que se espera lograr después de la negociación, o "tira y afloja".

Un ejemplo claro de esta estrategia es postular que la cotización previsional pase del 10 % al 16 %, aumentando en un 60 % la actual cotización, mal llamado 6 % adicional para que este aumento vaya íntegramente a un fondo solidario, desoyendo la voluntad popular, que señala estar dispuesta a que solo una parte de esta mayor cotización se vaya a financiar solidaridad.

Al parecer, las personas están de acuerdo en que se aumenten las pensiones más bajas, pero no están tan dispuestas a que se haga con sus recursos personales.

De allí que se espere acordar algo intermedio, si es que las distintas partes ceden.

Pero negociar algo intermedio, comenzando con el "tejo pasado", es normal en las negociaciones comerciales privadas, con el típico "regateo". No obstante, este mismo procedimiento, cuando se hace en política, genera desprestigio, se pierde confianza y credibilidad en las autoridades, explicando en parte el desprestigio que han mostrado las instituciones.

En mi opinión, el "tejo pasado" en política ha resultado nefasto, no es lo mismo que en las negociaciones comerciales privadas, porque ha destruido las expectativas de los votantes.

juan.graffigna@pucv.cl



COLUSIÓN EN LICITACIONES PÚBLICAS

ECONOMÍA. Se puede traducir en un precio más alto, menor cantidad disponible y menor calidad de productos ofrecidos.

SOLEDAD CABRERA CALAVACERO
Magíster en Economía, Universidad de Chile
Ingeniera Comercial, PUCV
Jefa de Docencia Escuela de Negocios y Economía PUCV
soledad.cabrera@pucv.cl

En artículos anteriores he mencionado qué es una colusión y cuáles son las sanciones actuales en Chile ante este ilícito.

En este artículo abordaré los diferentes elementos que facilitan y dificultan una colusión, centrándome especialmente en aquellos que facilitan la colusión entre oferentes en las licitaciones públicas.

VARIABLES

Existen diferentes variables en un mercado que podrían favorecer la colusión. Cada una de éstas en sí mismas no asegura la existencia de una colusión, pero ayuda a generar las condiciones adecuadas para su realización.

Las variables más comunes planteadas en la literatura son: concentración de mercado, tipo de producto, barreras de entrada, simetría de costos, baja elasticidad precio de la demanda, contacto multimercado, demanda creciente, relaciones estructurales entre empresas, transparencia de precios e intercambio de información y asociaciones gremiales.

Por su parte, factores como altos niveles de innovación, poder monopsónico, existencia de una empresa

maverick, negocios cíclicos y fluctuaciones de la demanda, dificultan la colusión.

OFERENTES

Se sabe que las colusiones generan efectos adversos en el bienestar del consumidor, lo cual se puede traducir en un mayor precio, menor cantidad disponible y menor calidad del producto ofrecido.

En el caso particular de las licitaciones públicas, según Samuel Arguello, las principales formas de colusión son: ofertas de resguardo u ofertas ficticias, la abstención de hacer ofertas, la rotación de ofertas, la subcontratación entre los miembros del cartel para repartirse los beneficios de la colusión, y el reparto de mercados.

El año 2008 la OCDE desarrolló una guía para combatir las colusiones entre los oferentes de las licitaciones públicas, el cual fue adaptado para Chile por la Fiscalía Nacional Económica.

En esa guía se presentaron los factores que podrían facilitar la colusión en este tipo de licitaciones, varios de los cuales están acordes a los elementos de mercado presentados anteriormente. A

continuación, revisaremos cada uno los factores mencionados por la OCDE:

Pequeño número de empresas: esto implica un mercado más concentrado. Mientras menor sea el número de empresas que cumplen con las condiciones para participar en la licitación, más fácil es generar acuerdos.

La escasa o nula entrada: se refiere a la existencia de altas barreras de entrada, las cuales reducen la entrada de nuevos participantes al mercado, protegiendo a las empresas actuales y facilitando la colusión.

Condiciones de mercado estables: un mercado estable facilita la generación de acuerdos colusorios; en cambio, movimientos importantes en un mercado tienden a desestabilizar dichos acuerdos.

Asociaciones industriales: conocidas en Chile como asociaciones gremiales, podrían facilitar el traspaso de información y la coordinación entre las empresas. Este traspaso de información puede reducir la incertidumbre del futuro actuar de la competencia, esencialmente si los datos entregados son estratégicos. Además, estas asociaciones podrían controlar que las empresas respeten el acuerdo establecido. Sin embargo, es necesario aclarar que la simple existencia de estas aso-

ciaciones no implica necesariamente que se utilizarán para una colusión, ya que podrían cumplir otros fines como la búsqueda de la competencia y la eficiencia.

Licitaciones repetidas: las licitaciones frecuentes permiten a las empresas que participan en éstas asignarse los contratos entre ellas; de esta forma, al no competir, pueden cobrar precios mayores por sus servicios, y además no se ven obligadas a entregar mejores características para ganar la licitación.

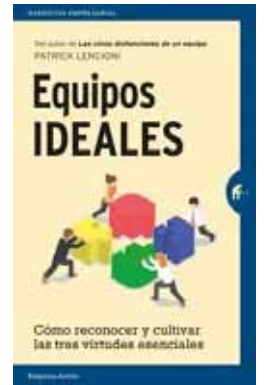
Productos o servicios idénticos o simples: mientras más homogéneos sean los productos, más simple es ponerse de acuerdo en el precio a cobrar; en cambio, los productos diferenciados permiten cobrar precios distintos acordes al valor que el cliente le entrega a dicha diferenciación, por lo que dificulta la colusión.

Pocos sustitutos: el no contar con sustitutos o bien tener un menor número de estos ayuda a enfrentarse a una demanda relativamente más inelástica, lo que permite a las empresas aumentar sus precios y no verse mayormente afectada en términos de la cantidad demandada.

Ausencia de cambios tecnológicos significativos: por último, esto se plantea como variable relevante, ya que esta situación permite alcanzar acuerdos y mantenerlos en el tiempo.

libros

EQUIPOS IDEALES



Explícate tres virtudes esenciales que toda persona debiera tener para poder trabajar en equipo con éxito.

Esto se desarrolla a través de la historia de Jeff Shanley, un ejecutivo que tiene que salvar una empresa con problemas internos y que, en busca de rescatar el espíritu de equipo y renovar la cultura de la empresa, tiene que evaluar bien a sus colaboradores y a las personas que necesita contratar.

En este proceso, el personaje contará con un par de aliados que le ayudarán a identificar las tres virtudes esenciales de una persona para funcionar bien en un equipo.

Si falta cualquiera de las tres virtudes, a la larga traerá más problemas que soluciones.

Un buen libro para reflexionar sobre el contratar personas o reorganizar equipos.

EMPRESA ACTIVA
256 PÁGINAS
PRECIO: \$ 20.150

web



[HTTPS://ACTUEMOSPORELPLANE
TAHOJ.ORG/RECICLA/](https://actuemosporelplanetahoj.org/recicla/)

El reciclaje de los productos de uso cotidiano es un tema que ha ganado relevancia en los consumidores actuales.

En la Región de Valparaíso no existe una infraestructura pública que facilite a los ciudadanos la realización de esta actividad.

Para contribuir a amortiguar este problema, la agrupación ciudadana Planeta Hoy ofrece en su sitio web un apartado dedicado a las oportunidades de reciclaje en la región.

Con foco en la ciudad de Viña del Mar, presenta información respecto a cómo y dónde reciclar desde empaques de productos alimenticios a productos más complejos como neumáticos, muebles o artículos electrónicos.

Recomendable para quienes deseen contribuir al cuidado del planeta a través de un consumo más responsable.